Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca
S/C

Versión Taquigráfica N° 1621 de 2018

BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO (BSE)

Seguros Agropecuarios

UNIDAD AGROALIMENTARIA DE MONTEVIDEO (UAM)

Proyecto del Parque Agroalimentario

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 12 de junio de 2018

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Edmundo Roselli.
MIEMBROS:	Señores Representantes Alfredo Fratti, Nelson Larzábal, Juan Federico Ruiz y Alejo Umpiérrez.
DELEGADO DE SECTOR:	Señor Representante Richard Charamelo.
INVITADOS:	Por el BSE, ingenieros agrónomos Jorge Muzante (Gerente del Dpto. Agronómico) y Carlos Núñez (Supervisor). Por el Proyecto Parque Agroalimentario, Presidente de la Unidad Agroalimentaria de Montevideo, señor José Saavedra; Presidente del Mercado Modelo, señor Alfredo Pérez; Coordinador del Proyecto UAM, economista Jorge Martínez; Tesorero, señor Enrique Rodríguez; Asesora, doctora Verónica Morales; Encargado de Obra del Proyecto, ingeniero Martín Ferreira; Comunicadora, señora Cecilia Ortíz; y señor Luis Curbelo.
PROSECRETARIA:	Señora Lilián Fernández Cítera.

SEÑOR PRESIDENTE (Edmundo Roselli).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir una delegación del Banco de Seguros del Estado, integrada por el gerente del Departamento Agronómico, ingeniero agrónomo Jorge Muzante, y por el ingeniero agrónomo supervisor, Carlos Núñez.

Los convocamos por dos temas concretos, pero vamos a aprovechar su presencia para preguntarles cómo está la situación en Salto, aunque sabemos que ya hay técnicos del Ministerio trabajando. Queremos averiguar sobre la cobertura por la turbonada -hubo vientos de más de 130 kilómetros por hora- y por el granizo que cayó en ciertas zonas.

Como dije, la Comisión tiene dos preguntas para hacerles. Una refiere a la situación de los seguros agropecuarios y las posibles proyecciones, y la otra a cómo elaborar o mejorar los productos. La idea es escuchar su opinión al respecto.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Quiero agregar una pregunta.

En esta etapa de cambio climático que estamos viviendo, me gustaría saber si el Banco está estudiando algún mecanismo para enfrentar estas situaciones cada vez más frecuentes y atípicas. Al parecer, no había registros de una granizada con esta intensidad en el mes de junio.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- La pregunta que refiere a la situación de los seguros agropecuarios y sus posibles proyecciones es compleja, pero trataré de sintetizar mi respuesta

El equipo del Banco está trabajando desde hace quince años y, más allá de nuestro ámbito de competencia y de tener mayores porciones de mercado -cabe recordar que se trata de una empresa que está en competencia y que es del Estado, con una visión más profunda de la realidad nacional y de los posibles riesgos que afronta el país-, tenemos preocupaciones. Desde hace unos diez años tenemos un programa para poder competir y desarrollar productos más integrales para los distintos rubros de la producción nacional.

Los seguros agropecuarios tratan de la parte productiva; otro sector del Banco considera la parte de la maquinaria, la responsabilidad civil, etcétera. Nosotros, fundamentalmente, nos encargamos de los riesgos climáticos y, en tal sentido, desarrollamos un programa para atender las diversas preocupaciones.

En cuanto a la ganadería, en 2007 nuestra preocupación radicaba en la falta de seguros. Uruguay tiene 13.500.000 hectáreas dedicadas a la ganadería y, salvo los seguros de vida animal que venían desde 1911, no contamos con instrumentos para afrontar, por ejemplo, la sequía en la ganadería, algo que nos golpeó mucho en las últimas décadas. Entonces, concurrimos a Opypa con un proyecto relacionado con una empresa reaseguradora. Como saben, en la cartera de reaseguros de agricultura y de ganadería -que abarca la parte rural-, un actor muy importante es el reaseguro porque se trata de carteras catastróficas; están propensas a siniestros catastróficos que pueden poner en riesgo hasta la propia empresa, al banco o a la compañía de seguros. Por lo tanto, la figura del reaseguro es sumamente importante. Dispersar el riesgo en el mundo es trascendente.

En aquella oportunidad, fuimos con la Compañía Suiza de reaseguros para proponer al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca un seguro con una nueva modalidad. Me refiero a los seguros de índice, basados en milímetros de lluvia para la ganadería. Sucede que el Ministerio tomó otro camino, con otro seguro de índice, algo que prácticamente no existía en aquel momento. Entonces, con un préstamo del Banco Mundial desarrolló todo un proyecto basado, fundamentalmente, en el índice verde. Actualmente, estamos en un plan piloto de ese proyecto. Menciono esto para demostrar nuestra preocupación en los diversos rubros de los seguros.

En 2013, con todo lo que había desarrollado el Banco en los seguros granjeros y ante la problemática de marzo de 2012, con una turbonada muy importante que barrió toda la fruticultura -seguramente algunos de ustedes la recordarán-, el Ministerio tomó la determinación de subsidiar de forma importante los seguros. Desde 2002 los seguros granjeros estaban subsidiados en un programa que cubría cerca del 35%. Después de esta situación, el Estado, el Ministerio, toma la determinación de subsidiar en forma importante, llegando al 90% de los seguros de la granja. Entonces, todo el paquete de seguros que tenía el Banco pasó a formar un programa que hoy nos proporciona los instrumentos para que los productores puedan afrontar lo que está pasando en Salto. Recordemos que en octubre tuvimos otro siniestro muy importante también en ese departamento.

En fin, en la parte granjera hay seguros subsidiados en un 90%. Existen productores medios con subsidios menores, pero los productos que tradicionalmente creó y desarrolló el Banco hoy tienen una cobertura importante y al alcance del productor. Por lo tanto, el país está cubierto frente a esas contingencias climáticas.

En la agricultura estamos en competencia con muchas empresas que se instalaron aquí desde 2004 o 2005. Con la llegada de la soja también llegaron compañías extranjeras, con las cuales competimos. En este sentido -para tratar de contestar la pregunta- decimos que el Banco tiene un diagnóstico un poco distinto. Generalmente, se dice que la agricultura está cubierta porque hay un 70% del área con seguros, pero es ahí donde nosotros pensamos diferente. La agricultura está cubierta con seguros de daños tradicionales como el granizo, el viento o la falta de piso y algún otro riesgo como la resiembra, etcétera. Sin embargo, no están cubiertos los daños más importantes que pueden generar a los productores, al país, al rubro de que se trate -en este caso la agricultura-, situaciones catastróficas y desequilibrios que pueden afectar a la economía y a todos los uruguayos. En ese rubro, pensamos que tanto el exceso de lluvia como la sequía son riesgos que el mercado no está cubriendo; por lo menos desde 2004 a 2005 no se está ofreciendo esa cobertura. Estos son los rubros que pueden generar problemas al sector agrícola y al país. Por lo tanto, también desarrollamos -en este caso un poco solos- un seguro de índice, que es una modalidad nueva. En la modalidad tradicional, se producía un siniestro, existía la denuncia, la evaluación de daño y el acuerdo con el productor sobre el porcentaje de daño. Dicho porcentaje se multiplicaba por el capital y se iba a la indemnización. En esta nueva modalidad de seguros hay un índice que se correlaciona fuertemente con los daños -en este caso, un índice climático, por los seguros climáticos- y la indemnización surge de su medición. Existen disparadores: cuando se llega a determinado nivel del índice, inmediatamente se dispara la indemnización, sin inspección y sin otro trámite. Estos seguros tienen una potencialidad muy grande en el mundo para cubrir siniestros como los que nos ocupan; la sequía y los excesos de lluvia, que son fenómenos catastróficos, normalmente no son cubiertos por los seguros tradicionales. Sin embargo, los seguros de índice tienen un espacio -hoy decíamos que el reaseguro es una figura importante- para que las compañías reaseguradoras los puedan dispersar en el mundo. Por lo tanto, pensamos que ese era el camino para resolver ese tipo de riesgos climáticos.

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- Quisiera hacer una acotación.

Dentro de los riesgos climáticos están los que llamamos "dispersos", que ocurren más bien localizados, con una ubicación en concreto, como el granizo. Existen otros que son generalizados y abarcan una gran parte del territorio, que son los que el ingeniero Jorge Muzante mencionaba como sistémicos o catastróficos.

Uruguay tiene un problema estructural: el tamaño del país, que no le permite hacer una dispersión dentro de la superficie del territorio nacional, ya que cualquiera de esos dos eventos lo afectan en su totalidad. En otros países que tienen un territorio mucho más grande, quizás puedan aplicarse modalidades de seguro más tradicionales porque se compensan los daños ocurridos en una zona con los que no han sucedido en otras, como pasa con el granizo. Por eso se trata de una cobertura de riesgos que no es apetecida por el mercado privado, que tiene una lógica de funcionamiento de mayor rentabilidad.

Entonces, frente a eventos climáticos que afectan a todo su territorio, Uruguay tiene algunas dificultades para encarar una cobertura de seguros basada en los seguros convencionales o tradicionales. Por eso, pensando en la integralidad de la cobertura, empezamos a utilizar estos instrumentos que son los seguros paramétricos que mencionaba el ingeniero Muzante. Nos parece que esa es la manera de encarar, desde la perspectiva de una empresa de seguros del Estado, una cobertura de episodios en los que pueden ser afectados el cien por ciento de los productores. Uno no se imagina que el cien por ciento de los autos choque simultáneamente, sin embargo, el cien por ciento de los productores agropecuarios puede sufrir un evento de sequía o de exceso de lluvia.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- Hace aproximadamente tres años comenzamos a trabajar en un proyecto vinculado al riesgo de sequía en el cultivo principal, que es la soja, el cultivo más importante en las últimas décadas en el país. Estuvimos viendo los índices con que se había trabajado muy bien -como el INIA GRAS- y elegimos el índice PAD (Porcentaje de Agua Disponible) en el suelo. La primera razón es que allí había suficiente cantidad de datos históricos importantes para analizar estos riesgos. Es necesario un cúmulo muy grande de mediciones anteriores durante años porque hay que analizar la frecuencia con que se dan estos fenómenos para hacer después los cálculos actuales y llegar a la prima. La segunda razón es que se trata de un índice sencillo -los seguros tienen que serlo- y contempla los milímetros de lluvia caída, la evapotranspiración de las plantas y la capacidad de retención de agua de los suelos.

Y la tercera razón es que estaba atrás el INIA, que es un Instituto respetado por los productores que lo integran. Es absolutamente necesario que el que mide el índice en este tipo de seguros sea un organismo

respetado e independiente de la compañía de seguros. Por lo tanto, teníamos los tres factores más importantes.

Con respecto a la sequía -que es lo que pasó y que es lo que nos ocupa-, el primer año en que lo pusimos a la venta, vendimos aproximadamente 5.000 hectáreas. Es muy difícil modificar rápidamente la cultura del productor, de lo que es un seguro, hacer la denuncia, que intervenga un tasador. Esto funciona de otra manera. Por lo tanto, costó ingresar en el mercado con este tipo de seguros. Lo hicimos como un adicional del seguro de granizo. Y en este año, en el cual se produjo un siniestro de sequía que llevó a la mitad los rendimientos de la soja, vendimos 55.000 hectáreas de este seguro: el Banco, aproximadamente, vende 450.000 hectáreas de seguro soja y el adicional de granizo se vendió en 55.000 hectáreas. Aproximadamente las indemnizaciones que les dimos a los productores por este seguro fueron de US$ 2.000.000.

Estos procesos hay que llevarlos de a poco y, por lo tanto, corregimos lo que habíamos hecho en el primer año con algunas opciones de disparadores nuevos, y este año estamos tratando, justamente, de aprender y mejorar el producto. En consecuencia, el año que viene -cuya zafra comienza con la plantación de la soja, seguramente en octubre-, tendremos un producto nuevo, que estamos procurando mejorar en coordinación con el Banco de la República y con el Ministerio. Pensamos obtener respaldo en el mercado internacional para estas nuevas incorporaciones que le hacemos al seguro y el productor, en la próxima zafra, va a contar con un instrumento financiero para afrontar los siniestros climáticos. Y, a su vez, los que prestan insumos, los bancos, van a tener el instrumento de un seguro integral, porque la unión entre los seguros tradicionales de daños -granizo, viento- y un seguro de sequía puede dar una cobertura integral que sirva para viabilizar los préstamos: precisamente, lo que estamos tratando con el Banco de la República es la viabilización de sus refinanciaciones. Y también los actores privados -buena parte de los cuales son clientes nuestros- dispondrán de un instrumento que tiene algunas ventajas. Este seguro de índice puede ser vendido a cualquier productor. Hay seguros que cubren sequía que requieren determinadas condiciones tecnológicas y comerciales para ser vendidos. Por ejemplo, hay seguros de rendimiento o seguros de inversión que algunos clientes del Banco tienen, pero requieren un acuerdo comercial, un acuerdo tecnológico, muy especial y no está disponible para todos los productores. Los seguros de índice tienen la característica de que pueden ser comprados por cualquiera, son independientes de un acuerdo tecnológico, porque el riesgo es igual en cualquier lugar del país donde se plante y con cualquier tecnología. Está relacionada la indemnización o el daño con el índice, por lo tanto, el riesgo ya está incorporado al propio diseño del producto y cualquier productor lo puede comprar.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- ¿Esto sería solo para casos de sequía o también se puede aplicar, por ejemplo, a exceso de humedad en el momento de la cosecha o a pérdida de la siembra por mucha lluvia? Se dijo que era un seguro integral, pero no sé si eso refiere a que va a cubrir varios eventos o si se va a hacer por separado.

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- Esas dos problemáticas que usted planteó ya están cubiertas en un seguro de daños directos, lo que llamamos la cobertura de resiembra, que abarca los treinta días siguientes a que el cultivo es sembrado y que cubre, precisamente, el riesgo de que el exceso de lluvia provoque planchado o arrastre de semillas. Por lo tanto, la necesidad de tener que volver a sembrar está incluida dentro de una cobertura que hoy se ofrece en el mercado de forma significativa, desde hace unos diez años. Es una de las coberturas que mayor desarrollo ha tenido en el correr de ese tiempo e, inclusive, por la propia necesidad de la fecha en que está vigente, ha hecho que los seguros se empiecen a contratar antes. Anteriormente, los productores tomaban la decisión con el cultivo avanzado; ahora, en función de la cobertura de resiembra, hacen la suscripción previamente a la ocurrencia de la siembra o inmediatamente después.

Y para la otra punta del cultivo, el exceso de lluvia, ocurrido al final del ciclo, hay una cobertura que se llama "falta de piso", que implica la incapacidad para cosechar como consecuencia del exceso de lluvia, que provoca que las máquinas cosechadoras no puedan ingresar al predio. Esa situación tiene que transcurrir durante un período de treinta días: si no se cosecha, el seguro indemniza por el 80% del capital asegurado, y si se produce una cosecha posterior, hay una evaluación del rendimiento antes y después de la ocurrencia del siniestro, y se indemniza por las diferencias de rendimiento que hubo. Sin ser un seguro de rendimiento, la forma que tenemos de medirlo es a partir de eso. Esta es una modalidad que no es muy contratada, a nuestro entender, porque no todo el mundo percibe el riesgo. En cultivos de invierno, por ejemplo, cuya cosecha ocurre entre noviembre y diciembre, a veces no lo perciben como una probabilidad. A partir del exceso de

lluvia que hubo en abril de 2016, hubo un incremento en la voluntad de asegurar con esta cobertura de falta de piso, pero de cualquier manera sigue siendo menor a la que potencialmente podría ser.

Sí estamos analizando, en forma independiente de estas dos coberturas que ya existen, una cobertura de exceso de lluvia para cultivos de invierno, sobre todo que ampare daños fisiológicos que terminen vinculándolo a una pérdida de rendimiento. Siempre lo estamos evaluando desde la óptica de una cobertura de paramétrica o de índice porque -como dijimos- es la manera que encontramos para generalizar una cobertura de este tipo, que es también sistémica.

Vale la pena mencionar que en las coberturas que hoy están manejadas en el mercado no hay una cobertura de calidad. Tenemos algunas experiencias con alguna maltería para incluir una cobertura de pérdida de calidad, como consecuencia de exceso de lluvia, pero en general las coberturas ofrecidas en el mercado -por nosotros y por las demás compañías- no incluyen una cobertura de calidad.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Pido disculpas por haber llegado tarde, dado que la iniciativa de hablar de esta temática fue mía, pero tuve una reunión en el paso de frontera que comenzó a las 10 y 30, y se prorrogó hasta ahora. No pensamos que fuera a ser tan larga. Por lo tanto, si hago alguna pregunta que ya fue respondida, me lo aclaran y, luego, leeré la versión taquigráfica.

Teniendo en cuenta que estamos en un mercado de libre competencia en el sistema de seguros, quisiera saber cuál es la participación hoy día del Banco de Seguros en el sector de seguros agrícolas y cómo ha sido su evolución en los últimos tiempos.

Además, me gustaría conocer cuáles son los resultados económicos de la cartera agropecuaria y cuál es el índice de siniestralidad que están teniendo.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- Sí, estamos en un mercado de libre competencia. Si lo medimos por las informaciones del Banco Central, que están disponibles, el Banco de Seguros, en la cartera de Rurales, tuvo el 59% del mercado. Es más difícil contestar en cuanto a área, porque hay coberturas integrales y coberturas muy pequeñas, que están vinculadas a deducibles muy altos. En cuanto a área, lo que podemos decir es lo que aseguramos nosotros, no lo que tiene el mercado. Eso corresponde a desarrollos de Opypa, que mira el mercado de una forma más global. Probablemente, la oficina de seguros de Opypa pueda responder mejor que yo sobre ese aspecto.

El Banco, en cuanto a invierno y verano, asegura cerca de 650.000 hectáreas, con diversas coberturas.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Cómo ha sido la evolución de ese 59% en los últimos años? ¿Ha habido una participación creciente o a la baja?

Por otra parte, sin perjuicio de las áreas aseguradas, quisiera saber qué índice de siniestralidad, o sea, de repago, están haciendo sobre la cantidad que están cobrando en cartera.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- En cuanto al índice de siniestralidad, como explicamos hoy, tenemos que contratar reaseguro, es una cartera que necesita de ese instrumento, por lo tanto, los números del Banco están absolutamente equilibrados, porque tenemos socios en el exterior. Es muy difícil pasar a pérdidas por mucho tiempo cuando tenés que negociar todos los años con socios que participan en el negocio y que son del exterior. O sea que las indemnizaciones varían en esta cartera. Como dijo el ingeniero Núñez, acá pueden chocar todos los autos al mismo tiempo. Por lo tanto, podemos tener años de muy baja incidencia de indemnizaciones sobre premios, y podemos tener años en que pagamos muchísimo más que los premios recaudados. Esas rentabilidades o esos índices se miden durante muchos años, y están equilibrados.

Tomando en cuenta los últimos veinte años puedo afirmar que la cartera de granizo, que tiene que ver con la agricultura y con estos riesgos, anda en la siniestralidad histórica de aproximadamente 55% de indemnizaciones sobre premios. Por lo tanto, debo afirmar que es posible y que está equilibrada la cartera en un mercado de competencia que al no ser monopólico se pueden dar situaciones no puras. Digo esto porque cuando una empresa quiere ingresar al mercado puede bajar las primas para obtener otros negocios. Una de las causas por las cuales es necesario desarrollar nuevos productos -y lo quiero marcar- es porque vemos con preocupación que la competencia y esas prácticas de mercado han bajado con beneficios para el productor, y han bajado el valor de las primas de los productos tradicionales. Esto sucede, precisamente, porque la

relación y los resultados no se miden en forma pura, sino que se miden en forma de lo que le conviene a la compañía en su actividad global. Por lo tanto, si nosotros no incorporamos nuevos riesgos y no le damos al productor algo más integral, lo que va a suceder es que un día se retiren actores o dejen de actuar en el rubro agropecuario, que es mucho más riesgoso -por usar la misma palabra- que otros negocios de las compañías de seguros.

Si bien los resultados del Banco están equilibrados porque nos cuidamos de no hacer ese tipo de prácticas, puede haber desequilibrios en el horizonte del mediano y largo plazo, en cuanto a la disponibilidad de productos que tenga el productor agropecuario y, por supuesto, el país.

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- Complementando lo que decía el ingeniero Muzante, dentro de ese porcentaje de siniestralidad debemos incluir diferentes situaciones.

No es lo mismo la siniestralidad de la agricultura extensiva que la siniestralidad de la horticultura o fruticultura. Cuando él hablaba de ese porcentaje de siniestralidad estaba generalizando a todo el rubro. Dentro de nuestra cartera tenemos la zona granjera, que tiene una alta siniestralidad histórica por la alta concentración que tiene. Basta como ejemplo el departamento de Salto, pero también el de Canelones, donde hay una alta concentración de la siniestralidad.

Dentro de ese porcentaje, que es un valor equilibrado, se dan situaciones de mayor y de menor siniestralidad. Dentro de las diferentes coberturas incluidas dentro de la cartera existen siniestralidades diferentes. El ejemplo que poníamos del seguro de índice y las cifras que manejábamos recién muestran que en este año, que es el segundo año en que manejamos este producto, la relación entre premios cobrados y siniestros es de uno a ocho, es decir que pagamos ocho veces más que lo que cobramos. Cuando uno evalúa eso tenemos que hacerlo en función de lo que hay en la interna de cada rubro.

Otro dato que puede resultar interesante es que en los últimos tiempos la cartera de seguros rurales dentro de la facturación del Banco de Seguros no supera el 4%. Esta situación es diferente en las compañías de competencia; seguramente en todos los casos es bastante más. Por lo tanto, su situación frente a una catástrofe es diferente.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- El Banco vivió varias etapas. Hoy hablaba que entre el 2004 y el 2005, un poco de la mano de la soja, se instalaron muchas compañías de seguro extranjeras y alguna con participación nacional. Allí el Banco perdió participación en el mercado; llegamos a tener el 28% del mercado hasta el 2007 o 2008. Después, progresivamente fuimos avanzando, llegando hace unos años al 50%, y actualmente al 59% del mercado.

En cuanto a porciones de mercado, el Banco ha evolucionado y con esta relación tienen que ver varias cosas. En primer lugar, los productos que están en el proyecto que hablábamos hoy. Estamos desarrollando nuevos productos en el mercado. Y, en segundo término, la decisión en el año 2013 del Ministerio en cuanto a subsidiar los seguros granjeros. Si bien se lo ofreció a todas las compañías, somos la única que aceptó el desafío por tres razones: primero, por la relación de la cartera del seguro rural en general en el Banco; segundo, por la condición de compañía del Estado y, tercero, porque tenemos desarrollado productos en la granja. Tradicionalmente, desde el primer seguro de la viña, en 1912 hasta esta fecha, el Banco ha venido acumulando muchos productos que pueden ofrecer un cúmulo de riesgos que son los que requiere la granja. Por ejemplo, el seguro de invernáculo. Somos los únicos que lo tenemos. Otro ejemplo es el seguro de apicultura, el de exceso de lluvia, entre otros. El avance del Banco se debe a eso: a tener mayor porcentaje del mercado de seguros rurales.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ustedes dijeron que tienen más de 450.000 hectáreas de soja. Quiere decir que hoy están con casi el 60% del mercado. Los felicito.

Hay algo que no entendí con respecto al seguro de índice. ¿El seguro de índice sigue la escala que elige el productor? Por ejemplo, ¿se puede asegurar US$ 100 por hectárea, US$ 200 por hectárea, US$ 500 por hectárea, US$ 600 por hectárea?

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- El seguro de índice es un adicional del seguro de granizo. Así que sigue las mismas políticas comerciales del capital asegurado. La indemnización del seguro de índice refiere a porcentajes de capital asegurado, producto que ofrecimos durante este verano. Si se daba determinada

secuencia de ese índice, la indemnización era del 50% del capital asegurado. Si el productor había asegurado US$ 600 por hectárea, iba a ser US$ 300; si el productor había asegurado US$ 350, iba a ser US$ 175. Es una decisión del productor o del contratante elegir el capital a asegurar.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Respecto a los nuevos productos de seguros de índice de pasturas y de soja, ¿cuál es la base con las cuales construyeron los índices? Pregunto esto para ver la efectividad del producto después de que es contratado por el productor. ¿Cuál es la base? El seguro de soja debería haber jugado -o debería jugar si los productores lo hubieran contratado- un rol muy importante en lo que debe ser una nueva cultura de los seguros en el medio rural. ¿Cómo se construyen los índices que dan lugar a pasturas y a soja y qué cobertura tuvimos en el último ejercicio sobre seguros de soja del área cultivada que supera el millón de hectáreas?

Por otra parte, quiero saber si están pensando en la construcción de algún seguro de rendimiento o de inversión y cómo lo están manejando.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- En la construcción de los seguros de índice hay dos aspectos. El primero tiene que ver con la base de información disponible en el país para hacer los cálculos actuariales y agronómicos, que son necesarios en cuanto a la frecuencia y relación, fundamentalmente de daño con el índice. Estos seguros tienen lo que se llama "riesgo de base", que puede darse cuando un productor no cobra al sufrir el daño. Ese riesgo de base tiene que ser lo más pequeño posible; eso está en el diseño del producto. Hay que ser muy cuidadoso en el diseño como para que eso suceda lo menos frecuentemente posible. Por ejemplo, puede ser que una nube pase y le llueva a un productor en una seccional policial, y que el índice de la seccional policial muestre que no dé para cobrar porque está por encima del disparador; o puede suceder lo contrario: que en una seccional policial esa relación -por eso hay que ser muy cuidadoso con el diseño y con el estudio previo- tiene que ser la menor posible. Por eso decía que en el seguro de soja estamos ajustando año a año, porque si bien no podemos pagar a quien no cumplió con el contrato, tampoco podemos decirle que el índice dio que no tenía daño y resulta que sí tenía porque no pudimos sobrepasar eso; incorporamos toda esa información para mejorar el producto.

Decía que todas las cosas que nos pasaron son sospechosas, y que tenían que ver con disminuir ese riesgo de base que tiene este tipo de coberturas; las incorporamos y las estamos conversando con el INIA y con el Banco República para ver cuáles son sus necesidades para corregir lo del año que viene.

Con respecto a cómo lo hicimos, en el seguro de Índice Verde Ganadero fue el Ministerio el que llevó adelante todo el proyecto con un préstamo del Banco Mundial. Los cálculos se hicieron por la universidad de Buenos Aires, porque hay que ajustar determinados pixeles; tienen que ser pixeles de pasturas y no puede confundirse, por ejemplo, con pixeles forestales, para poder tener una base histórica adecuada y calcular los disparadores y la propia base del seguro.

En el caso del seguro de soja, que implica riesgo de sequía, los cálculos se hicieron en el Banco. En el equipo participaron un grupo multidisciplinario del Banco, que involucró a nuestro Departamento, que es el Departamento Agronómico y, fundamentalmente, al Departamento Actuarial, donde hay un montón de técnicos que manejan toda la parte de estadísticas y números como para llegar a lo que es una prima pública pura y después una prima comercial. A su vez, eso está validado -el reaseguro siempre es importante- por estudios de las compañías reaseguradoras que tienen sus propios equipos que aceptan el riesgo porque hacen sus cálculos en base a la información que nosotros les brindamos. Así, progresivamente, se construyen los índices: primero a nivel de escritorio; después ponemos el producto en el mercado. Por eso es importante poner los productos rápidamente en el mercado para que el productor disponga de ellos porque, además, aprendemos de esas experiencias y mejoramos el producto para el futuro.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Son prediales o por seccional policial?

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- En este momento es por seccional policial. El índice que calcula el INIA es por seccional policial. Por ejemplo, si un productor planta en determinada seccional policial, lo incluye en la propuesta de seguro y cuando se evalúa el índice para ver cuál es la indemnización no es necesaria la inspección: simplemente, si está por debajo del índice, se paga. Esto es muy importante -quiero remarcarlo- para aquellos que prestan dinero y también para que las compañías reaseguradoras tengan confianza en el producto. No hay posibilidad de manipular o de mentir el índice: se cobra o no se cobra. No hay posibilidad de que, por ejemplo, el Estado influya en los tasadores de las chacras ni que el Banco toque ese porcentaje de

daño que da el índice. Por lo tanto, es transparente. Y la transparencia en el negocio de seguros es muy importante para las compañías que son socias en el exterior y para aquellas que prestan dinero y saben que si el índice funciona, no hay posibilidades de mentir en una tasación como en una negociación entre privados que muchas veces puede ser beneficiosa para uno u otro actor del contrato.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Si no entendí mal, tienen un departamento que se ocupa de los productos nuevos. Quisiera saber si se está teniendo en cuenta la variabilidad climática que cada día se hace más intensa.

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- Nosotros, por necesidad y por obligación, estamos permanentemente evaluando los comportamientos de los riesgos que incluimos. Como nos nutrimos de esa información, podemos encarar ese tipo de cosas. Es en función de ello que desarrollamos la cobertura de déficit hídrico, que estamos estudiando la cobertura de exceso hídrico y que encaramos la cobertura, en conjunto con el Ministerio, del exceso de lluvia para horticultores. Permanentemente, estamos mirando eso.

Lo que nos plantea el cambio climático en forma general es que determinadas cosas se pueden dar con mayor frecuencia y otras se van a dar con menos frecuencia o más concentradas en el tiempo. Obligatoriamente, eso lo vamos analizando.

El señor diputado Alejo Umpiérrez nos preguntaba si estábamos analizando seguros de rendimiento y seguros de inversión. Estas son dos modalidades que el Banco tiene restringidas a algunos clientes. La restricción tiene que ver con el nivel de riesgo y con el capital de respaldo del reaseguro que tiene cada una de esas coberturas. Frente a un capital de respaldo de reaseguro limitado, necesariamente, tenemos que limitar su acceso. Quiere decir que hay una restricción desde el punto de vista financiero. Nosotros restringimos esto a clientes que llamamos "clientes integrales" del Banco; es decir, quienes optan por contratar sus seguros con el Banco, también tienen la posibilidad de hacer este tipo de contrato. Sin embargo, no son todos porque también se requiere una cierta confianza técnica en el productor, es decir, saber cómo produce, qué produce y cuáles son sus rendimientos históricos; y una confianza moral, porque cualquier seguro basado en el rendimiento, implica la posibilidad de disponer de ese rendimiento. No podemos estar en todas las chacras de todos los productores en el momento en que son cosechadas, más allá de que puedan proveernos de la información. O sea que esos seguros, necesariamente, tienen que ser restringidos. Ello no quiere decir que por la metodología de los seguros paramétricos no hagamos seguros de índice. En los hechos, el objetivo que planteamos inicialmente cuando se habló sobre la indemnización, por ejemplo, del 50% del capital asegurado la pretensión del seguro era indemnizar por un equivalente a 1000 kilos de soja. Entonces, si bien no tiene que ver con el rendimiento individual de cada productor, sí tiene que ver con una indemnización vinculada a los rendimientos perdidos. Para desarrollar una cobertura así, se requiere de una información estadística significativa. A partir de una demanda que ocurrió por una situación catastrófica de este año, hemos recibido información de rendimientos -antes era bastante difícil acceder a ella- por parte de los particulares, de forma tal de poder ajustar la indemnización de este tipo de coberturas a rendimientos no prediales pero sí a rendimientos perdidos en forma zonal.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Qué volúmenes se habían manejado?

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- Nosotros manejamos ese volumen 450.000 hectáreas. Y 55.000 hectáreas se aseguraron por el seguro de índice.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Y el resto?

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- No están aseguradas.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Había entendido que las 450.000 hectáreas eran las aseguradas.

SEÑOR NÚÑEZ (Carlos).- No.

Por el seguro de granizo está asegurado ese monto. El seguro de índice lo tienen unas 55.000 hectáreas, y aproximadamente 32.000 hectáreas están incluidas en el seguro de inversión y de rendimiento.

SEÑOR MUZANTE (Jorge).- No quiero irme sin contestar lo de Salto porque para nosotros hoy es importante.

Hasta ahora, al Banco han llegado treinta denuncias, pero esperamos más de cien de acuerdo a lo que nos han dicho nuestros corredores y sucursales en Salto. Este es el segundo siniestro que tenemos. Precisamente, el 18 de octubre del año pasado una granizada barrió toda la parte granjera de Salto y otra vez sucede a los pocos meses. Los riesgos de granizo y vientos están abarcados por la cobertura que tenemos conjuntamente con el Ministerio y, por lo tanto, los productores tienen un seguro subsidiado. Estamos esperando para desplegar todas nuestras fuerzas al igual que lo hicimos en octubre. Esperaremos a terminen de llegar las denuncias para que los técnicos no vuelvan a donde ya fueron. La idea es ser más eficientes en el tiempo pero, seguramente, entre la última parte de esta semana y la próxima, todos nuestros técnicos estarán evaluando los daños y haciendo lo que indique el contrato de seguros.

SEÑOR RUIZ (Federico).- Quiero saludar a los ingenieros que nos visitan. Han hecho una exposición muy clara y concisa, por lo que fueron evacuadas todas nuestras dudas. Por parte de los miembros de esta Comisión, reitero que agradecemos su visita.

(Se retira de sala la delegación del Banco de Seguros del Estado)

(Ingresa a sala una delegación del proyecto Parque Agroalimentario y de la Unidad Alimentaria)

SEÑOR PRESIDENTE.- Tenemos el agrado de recibir a la delegación del proyecto Parque Agroalimentario y la Unidad Alimentaria, integrada por el presidente del Mercado Modelo, señor Alfredo Pérez; el presidente de la Unidad Alimentaria de Montevideo, señor José Saavedra; el coordinador del proyecto UAM, economista Jorge Martínez; el tesorero, señor Enrique Rodríguez; la doctora Verónica Morales, asesora; el encargado de obra del proyecto, ingeniero Martín Ferreira; la comunicadora Cecilia Ortiz y el señor Luis Curbelo.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Estamos ante un tema importante. Si bien se llama Unidad Alimentaria de Montevideo, esto es algo que involucra a todo el país. Está centrada en la comercialización -especialmente, interna- de la producción granjera con todos sus anexos, pero hace a la seguridad alimentaria del país.

Cuando nos comunicaron que había interés de la Unidad en venir a la Comisión, hablamos con el señor presidente y con la Secretaría, y nos dijeron que podíamos coordinar una reunión para esta semana. No fue mi gestión la que determinó que vinieran rápido, sino la buena disponibilidad de todos los compañeros diputados.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Yo soy delegado de sector en la Comisión. Agradezco la gestión del señor diputado Nelson Larzábal por generar este ámbito. Nosotros, desde otra Comisión, estábamos intentando lograr lo mismo, pero cuando supimos de la gestión de la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca, decidimos venir aquí.

Obviamente, nos interesa todo lo que tiene que ver con el Parque Agroalimentario por sobradas razones. Nosotros estamos en Canelones y, sin duda, hay mucha gente del sector granjero que necesita información; nada mejor que obtenerla de los responsables del proyecto.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Nosotros teníamos un sentido interés en participar de la Comisión y en comunicar todos los detalles a quienes tenían en sus manos el borrador del nuevo proyecto de ley de la Unidad Agroalimentaria. Queremos presentarles de primera mano los alcances del proyecto y sus avances. Creo que esto ya dejó de ser un proyecto para transformarse en una realidad, en una obra en marcha.

La mejor definición sería que se trata de un centro mayorista de comercialización de frutas, verduras y otros artículos, con la incorporación de algunas áreas nuevas de negocios. Sabemos que el actual Mercado Modelo, por un tema de espacio y de capacidad de utilización de su superficie, no pudo satisfacer las necesidades de la población durante los últimos años.

Al respecto, preparamos una presentación bastante abarcativa. Comenzando con un poco de historia, pueden ver una foto que recuperamos del archivo, que ilustra muy bien lo que era el Mercado Modelo en 1937 y lo que significaba en Montevideo. El Mercado estaba en las afueras de Montevideo; alrededor no había ningún tipo de vivienda. Originalmente, este tipo de centros de comercialización mayorista siempre estaba en las afueras de la ciudad. El año pasado el Mercado cumplió ochenta años e hicimos un evento para celebrarlo donde realizamos un recorrido histórico sobre lo que dio y lo que ya no puede dar.

En la foto siguiente se muestra la operativa diaria, con una superficie totalmente atiborrada de camiones y de cajones, con gente dando vueltas de un lado para el otro. De manera ineficiente, las operaciones de carga y descarga generan costos ocultos muy importantes, más que nada pensando en la economía de quienes hoy operan en el Mercado. Incluimos algunas cifras de 2017 que pueden ser de utilidad como, por ejemplo, las 330.000 toneladas de frutas y hortalizas. En definitiva, allí se concentra el 60% de la oferta del mercado interno nacional. Quiere decir que el 60% de los alimentos que consumen los uruguayos pasan por nuestra casa, por decirlo de alguna manera.

Se incluyó un valor de comercialización que surge del Observatorio y que, en definitiva, muestra el volumen de dinero que allí se mueve.

En la siguiente foto actualizada, tenemos al Mercado, ubicado en el corazón de Montevideo. En realidad, la ciudad abrazó al Mercado Modelo y lo dejó en el baricentro de Montevideo rodeado de viviendas habitación. Por lo tanto, la operativa del Mercado genera muchísimos trastornos no solo desde el punto de vista logístico -la operación de carga y descarga se realiza mayormente en la vía pública-, sino porque molesta a los vecinos de una zona. Desde hace algunos años se pensó relocalizar la operativa en función de la conveniencia estratégica como punto de comercialización.

En una foto del domo de seguridad, de la entrada principal del Mercado, podemos ver una superficie totalmente tapada de camiones y de gente caminando. Hay una clara necesidad de ampliar los espacios de comercialización. Muchísimas tareas que se realizan a la intemperie, lo cual genera a los trabajadores enfermedades respiratorias, etcétera. Además, por el tipo de operativa, tuvimos algunos episodios relativos a la seguridad laboral.

Como ven, tenemos una inapropiada manipulación de la carga y descarga, con atascamientos. De esa forma, prácticamente, no podemos ofrecer nuevos servicios. Como habrán visto en las cadenas de supermercados, cada vez más las unidades de comercialización de frutas y verduras son de consumo diario: hay mucho embandejado, lavado, cortado, envasado al vacío, etcétera. Muchos procesos hoy se realizan en el Mercado Modelo, pero la superficie que destinamos para el servicio es muy pequeña. Tenemos una demanda insatisfecha en función de los nuevos usos y costumbres de nuestro público.

La gestión sanitaria es básica y tenemos dificultades para mejorarla. Es muy difícil colocar en cada puesto agua potable, saneamiento, etcétera. Además, tenemos una desvalorización comercial en función del proceso de carga y descarga ya que, al realizarse de manera manual, golpea mucho la fruta; eso merma notoriamente la vida útil y la calidad del producto.

En un local estándar hay muy poco espacio de maniobra.

Estamos convencidos de que el Parque va a ser una solución para esta demanda insatisfecha y que aportará mejoras en las condiciones laborales.

La ubicación estratégica del Parque, es decir, su locación estimada como más correcta para el emprendimiento se determinó en la Ruta Nº 5, en camino Eduardo Pérez. Estamos en la zona de La Tablada, con muy buen acceso por Rutas Nº 5, Nº 102 y Nº 1.

En reiteradas ocasiones hemos recibido muchas consultas por parte de quienes hoy están operando el mercado en el sentido de cuál es la superficie utilizable de la unidad alimentaria. Actualmente, en el área comercializable del Mercado Modelo tenemos unos 31.000 metros cuadrados y en la UAM vamos a pasar a 42.000, más los metros cuadrados destinados a la zona de actividades complementarias, donde se realizan procesos de calibrado, lavado, cámaras de frío y plantas de maduración. A su vez, incluimos una importantísima superficie destinada a la parte de estacionamientos. Precisamente, una de las deficiencias más importantes que tiene el Mercado Modelo es la incapacidad de dar estacionamiento a todas aquellas personas que acceden allí, ya sea operadores como compradores.

El financiamiento del proyecto, que ronda el orden de los US$ 65.000.000, está constituido fundamentalmente por el Fondo Agroalimentario, creado con este destino por parte de la Intendencia de Montevideo, con aprobación de la Junta Departamental, en setiembre del año pasado. Hay una deuda senior del Banco República, de unos US$ 22.000.000, y un capital semilla aportado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca del orden de los US$ 10.000.000, que fue aprobado tanto por el Ministerio de Economía

y Finanzas como por Ganadería. En la ley que ustedes tienen en consideración está incluido ese capital como aporte al proyecto, determinándose cómo se aportaría al parque: efectivamente, saldría del Fondo de la Granja.

En la diapositiva que se está exhibiendo, se puede apreciar un corte del plano principal del parque agroalimentario. Se podrá advertir que la superficie es netamente superior al espacio que hoy tenemos destinado a la comercialización.

La zona de comercialización de frutas y hortalizas -tal cual hoy se da en el Mercado Modelo- contará con naves especialmente diseñadas y ajustadas a las normativas de nuestra época en todo lo relacionado con la manipulación, la sanidad, la regulación alimentaria y el control bromatológico.

También tenemos un sector en el que se comercializa el mercado polivalente, donde estamos incorporando nuevas áreas de negocio -hoy el mercado no podía destinar espacio para ellas- : carnes de res, de ave y de cerdo, quesos, pesca artesanal y algunas áreas conexas sobre las que hemos recibido interesados para explotarlas.

Después tenemos un área de logística donde se pueden realizar procesos semiindustriales de corte, lavado y envasado, así como el operativo de distribución. Asimismo, existe una parte destinada a la instalación de la zona de actividades complementarias relacionada -como mencionaba- con operaciones de lavado, calibrado, plantas de frío y cámaras de maduración. Esa es una superficie realmente importante. En esta primera etapa estamos ocupando 64 hectáreas, en la primera fase de la construcción. Los terrenos que figuran en verde en la diapositiva que se está exhibiendo, quedarán para una ampliación posterior en caso de que sea necesaria.

¿Cómo visualizamos el parque? Fundamentalmente como un área de oportunidad para el desarrollo de la cadena agroalimentaria nacional y como una plataforma logística especialmente diseñada para todos los productos de la cadena, cosa con la que hoy no contamos, por lo que creemos que supone un salto importante en apoyo a un eslabón sumamente interesante. Hoy en día tenemos una producción con algunos instrumentos para su desarrollo, aportados por quien define esas políticas pero, en definitiva, cuando llega la etapa de comercialización, no está ajustada a la realidad del siglo XXI.

Voy a mencionar algunos tips de lo que sería un punteo rápido de los aportes del proyecto: mayor seguridad con vallado perimetral; control sanitario; limpieza y gestión acorde de residuos; servicios complementarios en lo que es un vínculo con la comunidad -una de las áreas en las que venimos trabajando muy fuertemente y en las que tenemos un aporte para hacer, con el acceso a áreas de servicio con las que hoy el barrio no cuenta-; servicios básicos en cada puesto -agua potable, saneamiento, iluminación propia- ; estacionamiento amplio y acorde a la operativa; alumbrado; muelles. La operativa de carga y descarga se realizará por un muelle que está en el orden de 1,20 metros. El camión para de culata -por decirlo de alguna forma- y con un elevador o con una uña se bajan y se trasladan todos los pallets que acceden al mercado. En fin, hablamos de servicios especializados y de un amplio horario de carga y descarga. En ese sentido, hoy tenemos alguna limitación, fundamentalmente porque durante el horario de operación del mercado no se puede descargar mercadería ya que no hay espacio.

Como mencionaba, las áreas de negocio -en el corte del plano- están relacionadas con el mercado de frutas y hortalizas, el mercado polivalente incorporando -como decía- nuevas áreas de servicio y actividades logísticas, con servicios complementarios: lavado, empaque y selección de frutas y hortalizas.

En la zona de actividades complementarias, en lo que tiene que ver con emprendimientos industriales, hay un área de servicios relacionada con el vínculo con la comunidad. Me refiero a áreas de índole financiera, estaciones de servicio y otros emprendimientos.

En cuanto a los beneficios, podemos decir que se mejora en seguridad, en la reducción de costos operativos -como mencionábamos, la operativa pasa a ser mucho más segura en lo que refiere al daño que se realiza en la operación de carga y descarga- y en los tiempos.

Hay una mejora sustancial con respecto a las condiciones laborales y también en la calidad general del producto.

Continuamos con lo que es inocuidad; integración de la cadena productiva; reducción del desperdicio. Hay un incremento en la competitividad y -para nosotros esto es muy importante- una democratización del acceso a los pequeños productores para quienes, si hoy quieren acceder al mercado a fin de comercializar, está totalmente saturado. No hay espacio para alguien nuevo que quiera comercializar, aunque sea de manera zafral o temporal. Es muy difícil que podamos satisfacer el interés de ese pequeño productor que de repente tiene algo para comercializar: realmente es muy complejo atenderlo.

Este es un tema que nos parecía importante incluir: cuánto cuesta la unidad alimentaria para alguien que va a comercializar. En definitiva, basados en el observatorio con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y en un relevamiento que se realiza de manera periódica, evaluamos cuánto cuesta el metro en el parque alimentario en un kilo de un producto. Hay una unidad, o un estándar básico a nivel internacional -no es un comparativo que se nos ocurrió a nosotros: es un monitoreo que se hace para conocer cuánto cuesta a nivel internacional comercializar en una superficie mayorista-, que generalmente está en el orden del 2% del precio de venta. En este sentido, mencionamos el costo proyectado de los que estamos en la UAM, por ejemplo en el caso de la manzana. Estos son datos reales del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, que son fácilmente verificables: cuánto cuesta producir, cuánto cuesta el transporte, el almacenamiento, en definitiva, cuánto cuesta la UAM. Bueno, este costo está en el orden del 2% del precio de venta que, en el caso de la manzana es de $ 29. Ese es el precio con el que se está comercializando en los últimos seis años -aproximadamente-, donde tomamos la media de precio de comercialización. Este es un dato muy importante, porque tenemos los márgenes de cada uno de los integrantes de la cadena, destacando básicamente el minorista porque, en definitiva, desde el punto de vista de la producción, el que corre el riesgo es el productor. Los márgenes, tanto de la comisión del mayorista, como del bruto minorista, no corren riesgo. El que corre riesgo es el productor y es el que asume todo el desafío en la producción. Por eso nos parece importante destacar esto porque si bien somos un espacio de comercialización mayorista, nos interesa destacar el área donde vemos una mayor vulnerabilidad para la producción.

En el caso de la papa acontece algo similar que con el de la manzana: seguimos estando en el orden del 2%, con un precio al público de alrededor de $ 40 -según el relevamiento de los últimos cinco o seis años-, con los márgenes que están establecidos en el sector minorista y con la comisión mayorista. Acá destaco lo mismo que señalaba anteriormente: en definitiva, el productor es quien corre los riesgos y vale la pena saber cuánto cuesta comercializar. Realmente no superamos el 2%, que es una medida internacional sugerida para cualquier mercado del mundo y, en definitiva, vemos con buenos ojos que accedamos a ese indicador que nos parece importante destacar.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Disculpe, señor Saavedra.

Cuando usted maneja el ejemplo de la papa y de la manzana, advierto que en el material se menciona el costo de producción y que está el valor al lado. ¿Ese es el costo de producción o el precio que recibe el productor?

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Ese es el costo de producción…

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Pregunto porque cuando yo sumo todos los ítems y llevo "precio Mercado Modelo", el precio que recibe el productor sería igual al costo de producción; entonces no tendría utilidad.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- El margen del productor figura en este renglón.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Correcto. Entonces, mirando el ejemplo de la papa, el margen del productor, ¿es el precio de venta final? ¿O está restado el costo de producción?

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Del precio que vende el mayorista se tiene el margen del productor.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Correcto: el margen. ¿Y qué quiere decir "precio Mercado Modelo"?

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Es el precio mayorista.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Con la suma de todos los ítems previos.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Efectivamente.

Estas son las acciones cumplidas -repasando desde la creación de la ley, que fue votada en el año 2011 por todos los partidos políticos- : cómo ha venido evolucionando la UAM en los últimos años. Se inicia en el año 2012; en 2013 se hace el plan maestro, que es la guía que nos ha hecho llevar adelante el emprendimiento. El plan maestro fue realizado por Mercasa y Mercabarna. Mercasa es la sociedad de mercados de España y Mercabarna es el mercado mayorista de Barcelona que, junto con la empresa Deloitte, ganaron la licitación y elaboraron el plan maestro y el plan de negocios que han sido la guía de nuestro emprendimiento.

En el año 2014, hicimos un relevamiento de interés de operadores, con un 98% de todos los operadores que estaban interesados en trasladarse al Parque Agroalimentario. Vale destacar que en ese momento, el precio que se mencionó era superior al que hoy estamos comercializando el metro cuadrado. Vale la aclaración de que los operadores manifestaron, en el año 2014, en el 98% de los casos, tener interés de trasladarse al nuevo espacio del Parque Agroalimentario, a pesar de que el costo presentado en ese momento era superior al que estamos comercializando hoy.

En el año 2015, se realiza el anteproyecto ejecutivo.

En 2016, se empieza a trabajar en la estructura financiera y en la obtención de la autorización ambiental previa de Dinama.

En el año 2017, comenzamos con el llamado a licitación. Promovimos la aprobación en la Junta Departamental de los diferentes decretos que necesitábamos para hacer operativo el Parque, negociamos con financiadores y cerramos, sobre fines del año, con el llamado a licitación internacional de las empresas constructoras. En definitiva, se recibieron nueve ofertas, entre nacionales e internacionales, cosa que vale la pena destacar porque muestra que es un proyecto que capta el interés de buena parte de las empresas constructoras de nuestro país, de la región y de Europa.

También estamos coordinando cuál será el futuro destino del espacio en el que hoy está el Mercado Modelo. En diciembre, junto con la Facultad de Arquitectura, la Asociación de Promotores Privados de la Construcción y la Sociedad de Arquitectos, lanzamos un concurso de ideas que finalizó en el mes de abril del año 2018. Tenemos una propuesta de desarrollo urbanístico para esa zona que estaremos ejecutando en lo que resta de 2018 y en 2019.

A principios de 2018, obtuvimos la autorización ambiental previa de Dinama, definimos un reglamento operativo, incorporamos las mejoras en la ley de creación -con el aporte del MGAP y alguna modificación que fue fruto de aportes del Ministerio de Economía y de los financiadores del proyecto-, adjudicamos la empresa constructora, y hoy estamos articulando con instituciones y con la firma de contratos preliminares de quienes van a estar ocupando el Parque. A fines de abril, aproximadamente hace un mes, elegimos a los ganadores del concurso de ideas, y estamos avanzando en convenios con las intendencias vecinas por la extensión de la zona de exclusión. Hace aproximadamente dos o tres semanas comenzamos las obras en el Parque. Nos llena de orgullo dar comienzo a esta importante obra.

De los últimos meses, destacamos que estuvimos en más de diez instancias con operadores y productores del Mercado Modelo. Estas instancias se realizaron en sociedades de fomento y en cooperativas en todo el interior del país. Acá se peinó toda la región metropolitana, Canelones, San José, Salto, en fin, se peinó absolutamente todo, se habló con todos los productores, los operadores y clientes del Mercado, justamente, para explicarles cuál sería el desarrollo del Parque y hacia dónde estábamos encaminados.

Me parece importante resaltar que hasta el momento recibimos una sola consulta formal por parte de la Cámara Frutícola, con algunas sugerencias de incorporación que fueron incluidas. Hace aproximadamente diez días, aprobamos dichas sugerencias y se lo comunicamos a la Cámara. Por lo tanto, hay un diálogo con algunos referentes. En realidad, estamos abiertos a recibir propuestas de mejora de quienes tengan la iniciativa. Este es un emprendimiento que hacemos para la gente, para el operador, para el productor, para el trabajador; tiene una vocación de servicio muy fuerte. En definitiva, no percibe un fin de ganancia en sí mismo, sino solo para solventar gastos operativos, que son los únicos gastos que están relacionados con el emprendimiento.

También queremos compartir con ustedes un video que tiene el valor testimonial de quienes hoy están operando en el Mercado Modelo, que dan fe de su interés en trasladarse al Parque Agroalimentario.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Hoy, el Mercado Modelo está regulado por una Comisión Administradora. Quisiera saber cuál va a ser el formato por el que se va a administrar el nuevo Parque, teniendo en cuenta se van a incluir otro tipo de servicios y de alimentos.

También me gustaría saber cuándo finalizarían las obras del Parque para que quede operativo.

A modo de reflexión, aquellos que hasta no hace tanto hemos trabajado en el Mercado y que estamos vinculados al sector por emprendimientos propios sabemos que en el Mercado hay mucha gente que está establecida porque tiene volúmenes de venta importantes y después hay mucha gente zafral y revendedora. Si bien es algo que complica la operativa, cuando se incrementan los costos, todo ese conjunto hace que el Mercado Modelo sea atractivo para aquellos que van a vender.

El Mercado Modelo tiene una ventaja comparativa para muchos pequeños puestos y es que está cerca de la ciudad, tiene una ubicación muy céntrica. Con el nuevo emprendimiento, habrá un traslado a una parte de la ciudad que genera algunas dificultades. Por lo tanto, quisiera saber si se midió el impacto de esto.

Algo que no se ha mencionado -capaz que es una omisión o tal vez no está establecido- es que el Mercado Modelo hoy no cumple algunas normas que tienen que ver con la calidad fitosanitaria de la mercadería que allí se vende. Es decir, hay un códex, pero no se aplica. Hoy por hoy, solamente los supermercados o algunos comercios que tienen un control estricto se fiscalizan. O sea, hoy no hay una regulación estricta de la mercadería que ingresa al Mercado Modelo, y es un tema sobre el que vamos a trabajar. Se ha hablado en algún corrillo de que en el nuevo Parque Agroalimentario este tema estaría previsto. Quisiera saber si es así, si en el nuevo Parque habrá un laboratorio que analice estrictamente y que brinde información a los ingenieros, a las empresas que venden productos y demás, para atender un aspecto que es delicado y cumplir con las normas respectivas, cosa que hoy no se hace.

En cuanto a los costos, se habla de un promedio de un 2%, pero si una persona, Juan Pérez, quiere contratar 50 metros cuadrados de puesto en el Mercado, ¿cuál es el costo que tiene hoy? También quisiera saber si hay gastos anexos, porque una cosa es contratar el puesto y otra, cómo se van a distribuir, después, los servicios.

Me gustaría profundizar al respecto porque las preguntas que nos han hecho muchos de los proveedores del Mercado apuntan a eso, al encarecimiento, porque cuando hablamos de que va a haber limpieza, más seguridad, de que habrá servicios, todo eso tiene un costo. No nos olvidemos que la mayoría de lo que entra hoy al Mercado no está directamente vinculado a los productores, sino que muchas veces son comisionistas que llevan a los productores. Hay de todo, pero una muy buena parte son comisionistas, por lo tanto, quiero saber cuál es el costo base para ingresar. Me imagino que debe haber lugares preferenciales, por ejemplo, según la ubicación con relación a la entrada.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Con relación a la integración del Directorio, le voy a ceder la palabra a la doctora Verónica Morales, que fue una de las redactoras de la modificación y ha estado presente desde la inclusión de la ley en el emprendimiento.

SEÑORA MORALES (Verónica).- La modificación propuesta a la Ley N° 18.832 acompaña un poco el proceso que se realizó en el Mercado Modelo. Es decir, la integración original de la Ley respondía al modelo que se estaba utilizando en el Mercado en ese momento, con un Directorio y una Mesa Ejecutiva, pero sin delinear con precisión cuáles eran los cometidos de cada uno de esos órganos. Esto se fue trabajando en el Mercado Modelo y se vio que era conveniente dejar a cargo de la Mesa Ejecutiva -que tiene una integración más chica- la gestión diaria, por la dinámica que requiere, y dejar a cargo del Directorio los grandes lineamientos de política general. Esto fue lo que se trasladó en este proyecto de ley que les presentamos. La Ley originalmente establece que la dirección está a cargo de un Directorio y de una Mesa Ejecutiva, pero no distingue con precisión cuáles son los cometidos de cada uno de estos órganos. Lo que hicimos en la propuesta fue, siguiendo esa experiencia del Mercado, delinear las políticas generales para el Directorio y la gestión diaria para la Mesa Ejecutiva. La integración es muy similar a la que tiene actualmente el Mercado Modelo, están representados muchos grupos de interés de la actividad, desde grupos de operadores, gremiales de trabajadores, además de presidente y secretario, designados por la Intendencia de Montevideo, un integrante del Congreso de Intendentes. O sea que la integración del directorio es bastante amplia como para abarcar a todos los grupos que puedan tener interés en la actividad. Y, luego, tenemos la Mesa Ejecutiva, integrada por presidente y secretario, designados por la Intendencia de Montevideo, y un tercer integrante designado por el Poder Ejecutivo.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Las obras tienen prevista una duración de veinticuatro meses; así fue estipulado en el contrato con la empresa constructora; de hecho, ya estaba establecido en el pliego de licitación. Si el clima nos acompaña en esta etapa primaria -próximamente se prevén algunos días con lluvias-, en la que tenemos un fuerte movimiento de suelos, estaremos cumpliendo con las fechas establecidas.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- ¿Cuál es la fecha?

SEÑOR SAAVEDRA (José).- 2021.

SEÑOR PÉREZ (Alfredo).- Quiero hacer una precisión.

Estos temas son muy vastos y da para extendernos e, inclusive, intercambiar opiniones por un tiempo bastante prolongado.

En el caso de los controles fitosanitarios, cabe aclarar que nosotros integramos el Mercado Modelo conjuntamente con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Tenemos un convenio firmado desde el año 2005 que se llama Observatorio Granjero: velamos por el control de los productos que ingresan a nuestro Mercado Modelo y el Ministerio desarrolla acciones hacia la producción.

Desde el año 2003 el Mercado Modelo realiza -no sé cómo era en la década del noventa- controles periódicos en cuanto a los análisis de residuos de productos, sobre todo químicos, y también -un poco más espaciados en el tiempo- controles microbiológicos.

Hemos trabajado con el Laboratorio de Bromatología de la Intendencia Municipal de Montevideo, con la Facultad de Química y, en los últimos tiempos, con la Dirección General de Servicios Agrícolas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Eso es lo que se hace periódicamente: una inspección de los productos; no es un muestreo al azar, sino que se realiza con mayor o menor intensidad de acuerdo con el tipo de producción y ciclo.

Es cierto lo que se mencionaba sobre el Codex. Hay una gran debilidad por parte de nuestro país en cuanto a no realizar registro de productos, tanto hortícolas como frutícolas. Muchas veces tenemos algún vacío en cuanto a si están fuera o dentro de la norma porque los costos de análisis de los productos son muy onerosos. Este es un problema puntual al que tenemos que abocarnos todos, y quizás plantear la solución a nivel del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Con respecto a la pregunta sobre el Laboratorio de Bromatología: obviamente, al ser un área de la Intendencia, va a tener participación en el proyecto.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Cuando dicen que el fondo de la granja va a tener una participación en esto, ¿se refieren al actual o al "residuo" -por decirlo de alguna forma- del viejo Fondo de Fomento de la Granja que se formaba a partir del IVA? Recordemos que en 2015 ese Fondo se comenzó a formar con presupuesto del Gobierno central.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Enrique).- Siguiendo con el orden de las preguntas, voy a contestar la relativa a las posibilidades de instalación de operadores de escala media- chica.

Actualmente, alguien que se quiera instalarse en el Mercado Modelo tiene la posibilidad de recibir una oferta de un contrato- reserva para un espacio comercial, por el cual tiene que pagar $ 55,52 por unidad de 2 metros cuadrados. Esa es al día de hoy la tarifa del Mercado Modelo.

En el Parque Agroalimentario estamos ofreciendo instalarse sobre superficies que pueden ser para operaciones diarias, de muy pocos metros, hasta módulos de operación permanente de 24, 36, 50, 70 metros y más, con tarifas que, de acuerdo con su ingreso, el metraje y la forma en que contrate, pueden llegar a tener un 10% de reducción, firmando hoy. Son paquetes que hemos armado para dar posibilidad a todo tipo de productores y operadores que se estén acercando hoy y lo vean como algo realmente atractivo.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Cómo se desarrolla este proceso de adjudicación de los espacios? ¿Es a través de licitación u oferta de interés?

Usted dijo que la unidad de 2 metros cuadrados costaba $ 55 en el Mercado. ¿Esa tarifa es por día?

SEÑOR RODRÍGUEZ (Enrique).- Sí, por día.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- La última pregunta es para el señor Saavedra.

Me quedó la inquietud sobre cuál era la idea ganadora del proyecto de reconversión del Mercado Modelo, porque uno lo mira y soñaría con hacer el Museo de Orsay.

SEÑOR RODRÍGUEZ (Enrique).- La forma en la que estamos comercializando los espacios en el Parque es a libre mercado.

Tenemos una oficina comercial abierta, donde llevamos una lista de llamados de expresión de interés del año 2014; tenemos relevados a todos los operadores del Mercado que, además, se sumaron y dieron su expresión de interés en integrar el Parque. El Parque está dimensionado para recibir a todos los operadores del Mercado Modelo y de la zona aledaña. La operación comercial es de puertas abiertas: llegan, eligen su lugar, hacen una reserva, reciben toda la información, el reglamento operativo, las bases constructivas, el reglamento de operación y el formato de contrato. El operador se va con una reserva de un espacio comercial que está chequeada de acuerdo con su operativa y con una carpeta con toda la información disponible. Tiene veinte días para tomar la decisión y concretar la reserva a través de la firma de un contrato preliminar, que a lo único que obliga es a firmar un contrato definitivo luego de aproximadamente ciento ochenta días.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Voy a hacer un agregado a lo que comentaba Enrique Rodríguez, relacionado con la inversión que realiza la Intendencia en todos aquellos operadores que de alguna manera tienen un derecho de uso adquirido. Eso fue votado por el Intendente: se les reconocen los derechos a los operadores que a lo largo de estos ochenta años de trayectoria del Mercado adquirieron una superficie y quieran ir al Parque

Es una inversión que realiza la Intendencia y que vale la pena destacar porque, en definitiva, es el reconocimiento a todos aquellos que a lo largo de ochenta años invirtieron en los espacios que hoy tiene el Mercado Modelo y que deciden ir al Parque. Ese es un tema no menor porque no se le está poniendo la soga al cuello a nadie, sino que por el contrario se le reconoce el fruto de su esfuerzo y trabajo de los últimos años. Eso es muy importante para nosotros, ya que demuestra la voluntad política de ir todos juntos; eso es motivador.

SEÑOR MARTÍNEZ (Jorge).- Este proyecto tiene tres fuentes de financiamiento. Hay un aporte importante del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, pero no tenemos mucha información sobre su articulación. No sabemos de dónde sale, porque la articuló el Ministerio de Economía y Finanzas junto con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y la Junta Nacional de la Granja. Lo que nosotros sabemos es que la Junta Nacional de la Granja aprueba que parte de los fondos que ellos tienen destinados presupuestalmente para los problemas de la granja se destinen al Parque. A partir de esa aprobación, el Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca articulan una solución para que pueda venir a la UAM y ser parte del capital del proyecto. Eso está incluido en la modificación de la ley que requiere tratamiento parlamentario a fin de aprobar esa solución.

Reitero: los orígenes no lo sabemos; sabemos que está aprobado por la Junta Nacional de la Granja y articulado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y el Ministerio de Economía y Finanzas.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- ¿Cuánta superficie del nuevo mercado tienen adjudicada?

SEÑOR RODRÍGUEZ (Enrique).- Hoy tenemos más del 70% del mercado de frutas y hortalizas en reserva; arriba del 25% del mercado polivalente; arriba del 15% de la nave logística. Para toda la zona de actividades complementarias estamos firmando acuerdos con empresas, pero tenemos que respetar la confidencialidad y no podemos revelar la superficie reservada porque es parte de una estrategia comercial de ellos. Lo que sí podemos decir es que va a ser un Parque con mucha actividad. Los contratos firmados en efectivo representan un 23%, y esta semana estaremos llegando arriba del 26%.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Se firma por un plazo determinado?

SEÑOR RODRÍGUEZ (Enrique).- Veinticinco años.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Vale la pena destacar que los plazos de los contratos son los más largos posibles; así se acordó porque fue solicitado por buena parte de los operadores del Mercado para dar seguridad jurídica -no solo a ellos sino a sus hijos y nietos- respecto a la duración del relacionamiento con el Parque. Llegamos a veinticinco años para cumplir con lo que nos habían pedido los operadores: que ese contrato durara lo máximo posible.

También vale la pena aclarar que el precio del arrendamiento durante esos veinticinco años es en unidades indexadas. Por lo tanto, tienen absoluta tranquilidad de cuánto les va a costar durante todo el plazo; no hay ningún tipo de sorpresas. Esa es una tranquilidad para quienes van al Parque.

La cámara frutícola solicitaba que aclaráramos en el contrato cuáles son las cláusulas de salida. Estas están estipuladas porque así como piden un plazo de veinticinco años, también quieren que se establezca cómo salir. Salen sin ningún tipo de problemas. Nuestra intención no es tener a cautivo a nadie si no quiere estar. El que quiera, se retira, entrega su puesto y se terminó el problema.

En cuanto al concurso de ideas sobre el que preguntó el señor diputado Umpiérrez, debo decir que de doscientos veinte estudios urbanísticos que se habían inscripto para el concurso, se recibieron setenta propuestas y se eligieron cinco que fueron los primeros premios. Mayormente, las soluciones urbanísticas que daban para la zona estaban vinculadas con viviendas, porque se trata de 10 hectáreas en el centro de la ciudad y da como para hacer un desarrollo urbanístico que se suma al Antel Arena. El barrio ve con buenos ojos el desarrollo de viviendas.

Paralelamente, las propuestas arquitectónicas recibidas contemplan un mejor aprovechamiento de la tierra y, a su vez, el desarrollo de actividades no solo deportivas. A través de la avenida Centenario se genera un corredor deportivo: pasando por el estadio Centenario, el velódromo, Antel Arena y el hipódromo. En definitiva. Ese corredor se vería nutrido con un área verde importante que estamos pensando para esa zona. Paralelamente, se visualiza como un área de desarrollo dada la cercanía de Antel Arena. Antel tiene interés en impulsar el "barrio de la innovación": una zona de fomento de la inserción de empresas tecnológicas que generen oportunidades para la zona y para todos los jóvenes, algo así como un Silicon Valley. Esta es un área habitacional que tiene una altísima densidad de jóvenes.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece su presencia. No faltará oportunidad para que los volvamos a convocar y nos informen de todas esas actividades tan ricas que desarrollan.

SEÑOR SAAVEDRA (José).- Seguramente, cuando hagamos la presentación oficial de la puesta en obra, a la que concurrirá también el intendente, los invitaremos para que nos acompañen. Esperamos contar con ustedes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias.

Se levanta la reunión.